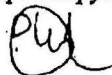


0- 794276

На правах рукописи



**РУСАКОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством  
(1 – экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,  
комплексам (промышленность))

**АВТОРЕФЕРАТ**  
диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Саратов – 2012

Работа выполнена в ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет»

Научный руководитель      доктор экономических наук,  
профессор Порошин Юрий Борисович

Официальные оппоненты      доктор экономических наук,  
профессор Плотников Аркадий Петрович

кандидат экономических наук,  
доцент Захарова Светлана Владимировна

Ведущая организация: Оренбургский государственный университет

Защита состоится 12 марта 2012 г. в 15.00 часов на заседании диссертационного совета Д 212.241.02 при ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет» по адресу: 410003, г. Саратов, ул. Радищева, 89, Саратовский государственный социально-экономический университет, аудитория 843.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВПО Саратовского государственного социально-экономического университета.

Сведения о защите и автореферат диссертации размещены на официальном сайте университета [www.seun.ru](http://www.seun.ru) и сайте ВАК Министерства образования и науки РФ [www.mon.gov.ru](http://www.mon.gov.ru)

Автореферат разослан « 9 » февраля 2012 г.

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КФУ



0000801026

Ученый секретарь  
диссертационного совета  
доктор экономических наук, профессор

Н.С. Яшин

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы исследования.** Актуальным направлением научных исследований сегодня является развитие экспортного потенциала отечественных предприятий в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Значительные заделы экспортного потенциала промышленности были заложены еще в советское время, однако на сегодняшний день можно констатировать, что экспортный потенциал предприятий машиностроения используется крайне слабо. Доля отечественных предприятий на наиболее перспективных мировых рынках продукции обрабатывающей промышленности крайне мала и снижается, одновременно с этим, российский рынок занимают зарубежные компании, в том числе из развивающихся стран. Анализ структуры мирового экспорта и экспорта промышленных стран показывает бесперспективность данного пути развития отечественной экономики. Намечился ряд тенденций в отечественном экспорте: возможности сырьевого развития уже исчерпаны; увеличивается разрыв между долей машинотехнической и сырьевой продукции в структуре экспорта в сторону сырья; предприятия машиностроения не используют и не развивают собственный экспортный потенциал; отсутствует механизм стимулирования индустриального развития в экспортоориентированном секторе промышленности, соответствующий нормам ВТО.

Необходимо обеспечить индустриальное развитие отечественной экономики, развитие промышленного и экспортного потенциала отечественных предприятий. Намеченный рост экономики невозможен без эффективного развития экспортного потенциала промышленности. Большое значение для развития и реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения имеет формирование Таможенного союза и вступление в ВТО. Необходим комплексный учет условий, норм и преимуществ, определяемых данными организациями для управления экспортным потенциалом предприятий.

Для многих предприятий машинотехнического комплекса, производящих узкоспециализированные узлы и компоненты, выход на экспортные рынки может оказаться единственным способом реализации производимой продукции. Использование экспортного потенциала позволит предприятиям машиностроения перейти на новый уровень развития: увеличить объемы производства и расширить рынки сбыта; повысить конкурентоспособность и качество продукции; увеличить участие в процессах международного разделения труда и международной промышленной кооперации, привлечь инвестиции.

Прерогативным путем развития должно быть индустриальное развитие экономики, построенное на эффективном участии страны в международном разделении труда в качестве поставщика и потребителя машинотехнической

продукции, стимулировании развития несырьевых отраслей промышленности, содействии инвестициям в производственный сектор и международным промышленным кооперационным связям.

В связи с этим, исследование особенностей управления развитием экспортного потенциала отечественных предприятий машиностроения представляется актуальной задачей для народного хозяйства.

**Степень разработанности проблемы.** Научные аспекты данного исследования формировались на основе изучения, анализа теоретических и методологических разработок как отечественных, так и зарубежных ученых по проблемам исследования экспортной деятельности промышленных предприятий и основ формирования и использования их экспортного потенциала. Из современных отечественных и зарубежных авторов, внесших определенный вклад в исследование экспортной деятельности, можно выделить Э.Бененсона, Е. Волкодавову, И. Герчикову, В. Денисова, В. Кашеева, А.Киреева, И.Кретова, П.Медведева, Т.Миролюбову, В.Покровскую, Ю.Порошина, Л. Стровского, Ю. Токарева, И. Фаминского, Г. Яковлева, А. Baldauf, S.T. Cavusgil, H.H. Holzmuller, C.S. Katsikeas и др.

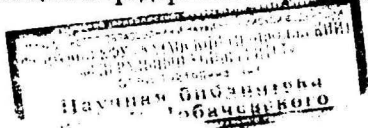
Однако исследованию такой экономической категории как экспортный потенциал предприятий, основам его формирования, направлениям использования и развития в научной литературе уделено недостаточно внимания, несмотря на важность данной научной проблемы. Не разработана научно-обоснованная методика оценки экспортного потенциала предприятий, позволяющая определять уровень развития экспортного потенциала и выявлять направления его стимулирования и развития в современных условиях вступления в ВТО.

Актуальность проблем развития экспорта отечественных предприятий машиностроения, формирования и реализации их экспортного потенциала, практическая значимость подобного исследования для народного хозяйства предопределили выбор темы, цели и задач диссертационного исследования.

**Цели и задачи исследования.** Целью диссертационной работы является исследование теоретических и методических основ управления развитием экспортного потенциала предприятий машиностроения и разработка механизмов и методов по управлению развитием экспортного потенциала.

При достижении поставленной цели исследования решались следующие задачи:

- определение сущности и цели управления экспортным потенциалом предприятий;
- определение структуры экспортного потенциала предприятия и факторов его развития;





- проведение анализа состояния и результатов реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения;
- разработка методики и проведение оценки экспортного потенциала предприятий машиностроения;
- разработка модели управления экспортным потенциалом предприятий машиностроения;
- определение основных направлений развития и поддержки экспортного потенциала предприятий машиностроения.

**Предметом исследования** являются теоретические и практические вопросы управления развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса.

**Объектом исследования** являются предприятия машиностроительного комплекса, осуществляющие экспортную деятельность.

**Теоретической и методологической основой** исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых в области управления развитием экспортной деятельности предприятий. Для решения задач исследования в работе применялись статистические методы, методы экономико-математического анализа, а также другие методы обобщения и обработки информации, обусловленные задачами исследования.

**Информационную базу исследования** составили нормативно-правовые акты Российской Федерации и Таможенного союза, регулирующие внешнеторговую деятельность, официальные данные Всемирной торговой организации, официальные данные Федеральной таможенной службы, фактические данные об экспортной деятельности анализируемых предприятий.

**Научная новизна исследования** заключается в следующем:

- внесены изменения в определение экспортного потенциала предприятия. Под экспортным потенциалом предприятия понимается совокупная способность предприятия, основанная на его производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных кооперационно-промышленных процессах.

В отличие от существующих подходов к определению экспортного потенциала, автором учтены современные особенности осуществления хозяйственной деятельности, включающие необходимость не только прямых поставок продукции, но и участия предприятий в международных кооперационных процессах для эффективного развития экспортного потенциала. Это позволяет учитывать особенности функционирования предприятий в условиях глобализации мировой экономики, и разрабатывать

экономические методики и модели по развитию экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса в условиях вступления в ВТО;

- разработана структурная модель формирования и реализации экспортного потенциала предприятия, включающая способы его реализации и предполагаемые результаты использования экспортного потенциала. Модель разработана на основе классификации факторов экспортного потенциала и позволяет схематически представить строение экспортного потенциала современного предприятия, выявлять внутренние составляющие и резервы повышения экспортного потенциала; определять факторы, влияющие на экспортный потенциал, и, соответственно, управлять ими. Модель учитывает особенности экспортного потенциала именно предприятий машиностроительного комплекса (такие как инновационность продукции, соответствие продукции и производства международным стандартам, уникальное инновационное оборудование, высокий уровень кооперирования и зависимости от поставщиков и др.) и положена в основу разработки экономической методики оценки экспортного потенциала последних;

- подготовлена методика оценки уровня развития экспортного потенциала предприятий машиностроения. Суть методики состоит в определении элементной структуры экспортного потенциала предприятия и разработке системы показателей-индикаторов, с выделением ключевых целевых показателей. В отличие от существующих методик, в данной методике введены дополнительные показатели-индикаторы, специфичные для предприятий машиностроения: удельный вес инновационной продукции, доля уникального инновационного и импортного оборудования, удельный вес импортных компонентов и комплектующих в производстве продукции, уровень международной кооперации в производстве продукции и др.

Данная методика адаптирована для предприятий машиностроительного комплекса, охватывает все составляющие экспортного потенциала и позволяет выделять целевые показатели-индикаторы основных направлений развития экспортного потенциала предприятий. Применение методики позволило выявить негативные тенденции в развитии экспортного потенциала отечественных предприятий: крайне низкая доля предприятий машиностроения в структуре экспорта, тенденция к снижению этой доли; снижение объемов экспорта и нестабильность экспортных поставок большинства предприятий машиностроения; узкая географическая структура экспорта продукции; недостаточное использование резервов развития экспортного потенциала.

- предложена модель управления экспортным потенциалом предприятий машиностроительного комплекса на основе формирования и реализации экспортной стратегии предприятия. Суть модели состоит в оценке экспортного

потенциала предприятия и контроле эффективности реализации экспортной стратегии посредством оценки целевых показателей деятельности предприятия, относящихся к его экспортной деятельности.

Новизна предлагаемого подхода к формированию и реализации экспортной стратегии заключается в том, что выбор типа стратегии осуществляется в соответствии с установленными критериями. В модели также раскрывается сущность этапа разработки и реализации стратегии в отличие от существующих в научной литературе моделей, в которых фиксируется лишь факт наличия этапа реализации, но не раскрываются элементы этого этапа и их содержание;

- представлен комплекс мер по совершенствованию подготовки и осуществлению внешнеторговых операций, включающий разработку принципиальной схемы экспортной сделки, с учетом внешних условий, рисков, этапов осуществления. Использование предложенных мер позволяет снизить риски осуществления экспортной операции, контролировать выполнение основных этапов сделки, обеспечить репатриацию экспортной выручки, повысить эффективность экспортной операции;

- разработан механизм развития экспортного потенциала, состоящий из основных стратегических направлений и элементов стимулирования и поддержки, обеспечивающих достижение целей развития на макро и микро уровне. Элементы этого механизма адаптированы к нормам ВТО и условиям таможенного союза и включают в себя следующие меры: снижение налогов на экспорториентированные предприятия; отмену таможенных пошлин на импорт или лизинг уникального оборудования для модернизации предприятий; стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции определенных товарных групп (в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД Таможенного союза); компенсация части процентных ставок по экспортным кредитам; использование экономических таможенных процедур переработки и временного ввоза с целью значительного снижения затрат на таможенные операции и др.

Реализация этих инструментов направлена на повышение экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса, но требует систематического количественного анализа и прогноза развития экспорта продукции машиностроения, а также контроля за результатами и эффективностью применяемых мер.

**Теоретическая и практическая значимость** результатов исследования состоит в том, что основные выводы и обобщения ориентированы на дальнейшее развитие теории эффективной организации и управления экспортной деятельностью. Научные и методические разработки могут быть использованы в учебном процессе в рамках дисциплин «Мировая экономика и

внешнеэкономическая деятельность», «Общий и таможенный менеджмент» и других. Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что результаты диссертации могут быть использованы в качестве инструментов по управлению и развитию экспортного потенциала предприятий машиностроения.

**Апробация работы.** Основные теоретические результаты исследования апробированы на ряде промышленных предприятий, а также докладывались на международных, региональных и межвузовских научно-практических конференциях. Теоретические и методические разработки применяются в учебном процессе Саратовского государственного социально-экономического университета при проведении семинарских и практических занятий.

По результатам исследования опубликовано 9 работ общим объемом 5,95 печатных листа, в том числе 3 статьи общим объемом 1,5 п.л. в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

**Структура работы.** Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения. Работа выполнена на 162 страницах, содержит 31 рисунок, 24 таблицы, 3 приложения. Список литературы включает 148 наименований.

## **2. ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ**

Современные условия развития международного разделения труда справедливо ставят задачу перед хозяйствующими субъектами по формированию и эффективному управлению собственным экспортным потенциалом. Причем особую актуальность этот процесс приобретает с вступлением России во Всемирную торговую организацию.

Предприятия, обладающие экспортным потенциалом, эффективно им управляющие, развивающие его, будут более устойчивы и конкурентоспособны в современных условиях хозяйствования на высококонкурентном глобализованном мировом рынке, куда вступает Российская Федерация. Эффективное использование экспортного потенциала позволит предприятию получить дополнительные выгоды от участия в международной торговле, в международном разделении труда. Расширение рынков сбыта, налаживание новых торговых и кооперационных связей с иностранными партнерами обеспечит повышение производительности, увеличение объемов производства и реализации, в конечном итоге – прибыль.

Рамки энергосырьевой экспортной специализации ограничивают возможности наращивания отечественного экспортного потенциала, не позволяют российским производителям включаться в международную

кооперацию производства и сбыта, затрудняют налаживание интеграционного взаимодействия с другими странами, в то время как эти направления являются перспективными для формирования и реализации экспортного потенциала отечественных предприятий.

Формированию и развитию экспортного потенциала уделяется недостаточно внимания, его рассмотрение осуществляется фрагментарно, без одновременной привязки к производственной, внутриэкономической и импортной деятельности, и к тем качественным изменениям, которые произошли в системе внешнеэкономической деятельности на макро, мезо, и микроуровнях.

Экспортный потенциал предприятия не функционирует изолированно, замкнуто, происходит процесс взаимопроникновения потенциалов хозяйственных систем различных уровней: народного хозяйства, отрасли, региона, предприятия. Экспортный потенциал предприятий машиностроительной отрасли промышленности не может развиваться отдельно от экспортных потенциалов других уровней: отрасли, региона, народного хозяйства в целом.

Основное назначение экспортного потенциала состоит в том, чтобы развивать отрасли и предприятия промышленности, интенсифицировать производство.

Существуют различные подходы к определению экспортного потенциала предприятия. Многие из них устарели и не соответствуют современным условиям хозяйствования, когда предприятия действуют на глобализованном экономическом пространстве в соответствии с нормами и требованиями ВТО. Отсутствует комплексная методика по определению экспортного потенциала предприятия, его оценке и выработке методов управления им. Важным моментом является разработка адекватных механизмов управления и развития экспортного потенциала предприятия, отвечающих условиям ВТО.

Исходя из анализа существующих определений и собственного взгляда на исследуемую научную проблему, нами предлагается определение понятия экспортного потенциала предприятия, основанное на критическом анализе существующих подходов, анализе современного развития международного разделения труда и международных торгово-промышленных отношений и собственных измышлениях.

Под экспортным потенциалом предприятия понимается совокупная способность предприятия, основанная на его производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных кооперационно-промышленных процессах.

Таким образом учтены современные особенности осуществления хозяйственной деятельности, включающие необходимость не только прямых поставок продукции, но и участия предприятий в международных кооперационных процессах для эффективного развития экспортного потенциала.

При управлении таким сложным экономическим объектом, как экспортный потенциал предприятия, необходим наиболее полный учёт многообразных показателей экспортного потенциала макро-, мезо- и микроуровня, влияние которых обусловлено как воздействием внешней по отношению к предприятию среды, так и внутренним состоянием самого предприятия.

На основании анализа различных работ отечественных и зарубежных исследователей и собственных измышлений, в работе выявлен, обоснован и систематизирован ряд факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал предприятий: общие внешние факторы, влияющие на экспортный потенциал промышленных предприятий (НТП, политические факторы, конъюнктура мировых рынков, государственное регулирование и международные организации); факторы, влияющие непосредственно на экспортный потенциал конкретного предприятия (потребители, конкуренты, национальное государственное регулирование и поддержка национальных экспортеров, поставщики импортных комплектующих и компонентов, партнеры по международной промышленной кооперации, инфраструктура); факторы, формирующие экспортный потенциал конкретного промышленного предприятия (наличие современного импортного оборудования, наличие инновационной продукции, участие в международных кооперационно-промышленных процессах, наличие импортных комплектующих и компонентов для производства экспортной продукции, участие в деятельности особых экономических зон, стратегия развития ВЭД, финансовый потенциал и др.).

На основании предложенной классификации факторов экспортного потенциала разработана структурная модель экспортного потенциала предприятия и факторов, влияющих на его развитие. Модель позволяет схематически представить строение экспортного потенциала современного предприятия, выявлять внутренние составляющие и резервы повышения экспортного потенциала; определять факторы, влияющие на экспортный потенциал, и, соответственно, управлять ими. Модель учитывает особенности экспортного потенциала именно предприятий машиностроения и положена в основу разработки экономической методики оценки экспортного потенциала последних.

В диссертации предложена методика оценки развития экспортного потенциала предприятий машиностроения. Суть методики состоит в определении элементной структуры экспортного потенциала предприятия и

разработке системы показателей-индикаторов, с выделением ключевых целевых показателей для конкретного предприятия машиностроения (табл. 1).

Таблица 1

Содержание элементной структуры экспортного потенциала предприятий  
машиностроительного комплекса

№ п/п	Элементы потенциала	Показатели-индикаторы
	1	2
1	Производственный потенциал	Стоимость основных производственных фондов
		Фондоотдача
		Коэффициент обновления основных производственных фондов
		Доля импортного оборудования в структуре основных производственных фондов
		Доля уникального инновационного оборудования в структуре основных производственных фондов
2	Финансовый потенциал	Общая рентабельность
		Объем реализации
		Чистая прибыль
		Величина оборотных средств
		Коэффициент абсолютной ликвидности
		Коэффициент финансовой устойчивости
		Коэффициент финансовой активности
		Коэффициент платежеспособности
		Сумма государственных субсидий, полученных на развитие НИОКР и экспортного производства
		Сумма государственного гарантирования экспортных поставок продукции предприятия
		Сумма государственного кредитования экспортных поставок продукции предприятия
		Сумма государственного страхования экспортных поставок продукции предприятия
3	Трудовой (кадровый) потенциал	Численность персонала
		Производительность труда
		Доля управленческих служащих, занятых в ВЭД, в общей численности служащих
		Доля управленческих служащих, осуществляющих таможенное декларирование экспортируемой продукции, в общей численности служащих
4	Экспортные возможности	Объем продаж по экспорту
		Темпы роста экспорта
		Доля экспорта в реализации
		Прибыль от экспорта
		Рентабельность экспорта

№ п/п	Элементы потенциала	Показатели-индикаторы
	1	2
5	Рыночный потенциал	Наличие международных сертификатов
		Количество контрагентов на внешнем рынке
		Количество стран-импортеров продукции
		Доля продукции предприятия поставляемой в страны дальнего зарубежья
		Экспортная номенклатура
6	Конкурентоспособность экспортной продукции	Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам
		Стоимость 1 кг экспортируемой продукции
		Доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции
		Удельный вес импортных высококачественных компонентов и комплектующих в конечной продукции
		Удельный вес инновационной продукции
		Удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза
		Доля производимой продукции, попадающей под государственное гарантирование и страхование экспортных поставок
7	Инфраструктура	Доля таможенных деклараций, оформленных с использованием электронного декларирования
		Удельный вес таможенных деклараций, поданных в таможенный орган с ошибками
		Количество критичных ошибок в таможенных декларациях, повлекших доначисление таможенных платежей или возбуждения дел об административном правонарушении
		Срок таможенного оформления
8	Участие в международной промышленной кооперации	Количество зарубежных партнеров-субконтракторов или контракторов
		Уровень международной кооперации в производстве продукции
		Количество таможенных деклараций, оформленных в соответствии с таможенными процедурами переработки
		Количество таможенных деклараций, оформленных в соответствии с таможенными процедурами временного ввоза / вывоза для ввоза / вывоза технологического оборудования на условиях международного лизинга

Предлагаемая экономическая методика адаптирована для предприятий машиностроительного комплекса, охватывает все составляющие экспортного потенциала и позволяет выделять целевые показатели-индикаторы развития экспортного потенциала предприятий.

В элементной структуре экспортного потенциала предприятий машиностроения выделены следующие составляющие: производственный потенциал, финансовый потенциал, трудовой потенциал, экспортные возможности, рыночный потенциал, конкурентоспособность экспортной



продукции, инфраструктура, участие в международной промышленной кооперации.

В отличие от существующих методик, в состав предлагаемой методики, кроме классических производственных и финансовых, дополнительно введены следующие показатели-индикаторы, специфичные именно для предприятий машиностроения, такие как: доля импортного и уникального инновационного оборудования в структуре основных производственных фондов; сумма государственных субсидий, полученных на развитие НИОКР и экспортного производства; сумма государственного страхования экспортных поставок продукции предприятия; доля управленческих служащих, осуществляющих таможенное декларирование экспортируемой продукции, в общей численности служащих; доля импортных высококачественных компонентов и комплектующих в конечной продукции; удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза; доля производимой продукции, попадающей под государственное гарантирование и страхование экспортных поставок; количество критичных ошибок в таможенных декларациях, повлекших доначисление таможенных платежей или возбуждения дел об административном правонарушении; срок таможенного оформления; уровень международной кооперации в производстве продукции; количество таможенных деклараций, оформленных в соответствии с таможенными процедурами переработки; количество зарубежных партнеров-субконтракторов или контракторов.

На основании разработанной методики оценки развития экспортного потенциала предприятий была выбрана совокупность предприятий машиностроения и сформирована система показателей для оценки уровня развития и выявления резервов экспортного потенциала данных предприятий. При проведении эмпирического исследования в современных условиях, нам необходимо опираться на возможность получения данных для расчетов, исходя из этого система была составлена из показателей базирующиеся на публикуемых данных бухгалтерской отчетности предприятий, данных государственных статистических органов и таможенной статистике. Таким образом оценка уровня развития экспортного потенциала предприятий была проведена по следующим показателям (табл. 2). Однако при необходимости можно значительно расширить систему дополнительными показателями, что только увеличит точность результатов анализа.

Использование данной методики в сочетании с математической моделью, позволяет осуществлять оценку уровня развития экспортного потенциала предприятий. В основе расчета итогового показателя оценки предприятия лежит сравнение предприятия по каждому показателю с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым

показателям. Эталоном сравнения является как бы самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

Таблица 2

Показатели оценки уровня развития экспортного потенциала предприятий

	Показатель	ФГУП НПП «Алмаз»	ФГУП НПП «Контакт»	ОАО «Тягтал»	ФГУП ПО «Корпус»	ОАО «СЭЗ им. Орджони кидзе»
1	Объем экспорта, тыс. дол	662	417	537	5	647
2	Стоимость 1 кг экспортируемой продукции, дол	6489	37,9	4	40319	2304
3	Количество стран-импортеров, ед.	2	4	2	1	2
4	Доля в экспорте стран дальнего зарубежья, %	100	26	0,0	0,0	0,0
5	Экспортная номенклатура, в соответствии с товарной позицией ТНВЭД, ед	2	2	2	1	1
6	Темпы роста экспорта, ед	0,91	0,0	0,3	0,0	0,5
7	Доля экспортируемых видов в общем ассортименте производимой продукции, %	54	4,4	7,5	11	8,4

Комплексный анализ и оценка экспортного потенциала предприятий по предлагаемой методике позволили оценить реальный экспортный потенциал конкретных предприятий, степень его использования и выявить резервы его развития (рис. 1).

Исходя из диаграммы, очевидно, что не все предприятия машиностроения полностью используют свой экспортный потенциал. У большинства предприятий имеются значительные резервы развития экспортного потенциала. Однако во многом развитие экспортного потенциала не может целиком зависеть только от самого предприятия. Необходима государственная поддержка перспективных инновационных экспортоориентированных производств.

В Саратовском регионе имеется значительный экспортный потенциал в области электронного машиностроения. Предпосылки к этому исторически сформировались еще во времена существования СССР. Большое количество предприятий электронной промышленности были закрытыми предприятиями военно-промышленного комплекса, что давало широкие возможности для их развития в советский период, и значительно усложнило их вхождение в рыночную экономику. Тем не менее, многие предприятия электронной промышленности Саратовского региона обладают значительным промышленным и инновационным потенциалом, и, как представляется нам, - экспортным.

Мировой опыт показывает, что совершенствование электронной продукции и наращивание объемов ее производства и экспорта является важным направлением в развитии национальной промышленности и экономики. Продукция электронного машиностроения занимает лидирующую роль в мировом экспорте готовой продукции. Радиоэлектроника используется ведущими промышленными странами как рычаг удержания мирового экономического превосходства. Развивающиеся страны рассматривают развитие электронной промышленности как наиболее эффективный способ подъема экономики и вхождения в мировой рынок.

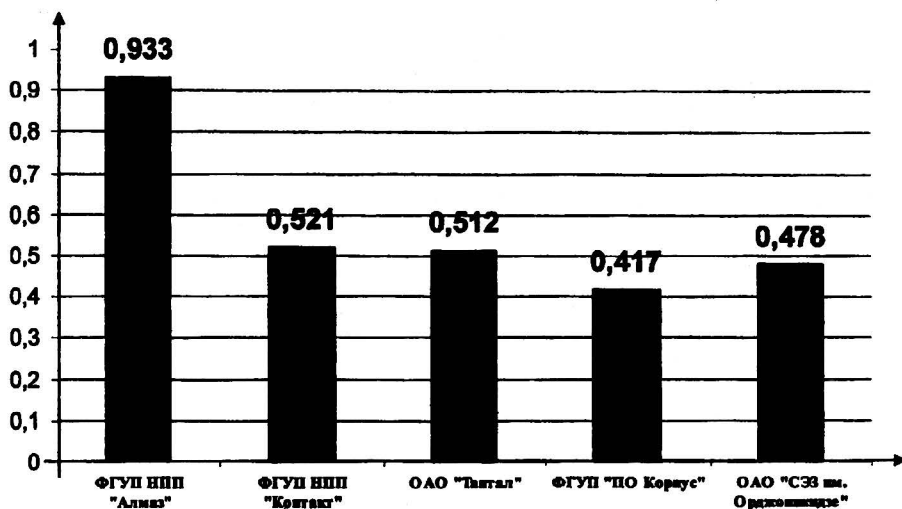


Рис. 1. Оценка уровня использования экспортного потенциала предприятий

В настоящее время уровень развития электронного машиностроения России не соответствует мировому уровню. Ведущие страны мира значительно превосходят отечественные показатели по экспорту электронной продукции. Доля российских предприятий в мировой экспорте электронных компонентов весьма незначительна, и составляет гораздо меньшую величину, чем аналогичные показатели развитых стран – в среднем не более 0,05%.

Российские предприятия электронной промышленности поставляют на мировой рынок продукции в 215 раз меньше Китая, в 187 раз меньше США, в 2 раза меньше Индии. В целом присутствие отечественных предприятий на мировом рынке радиоэлектроники сопоставимо с предприятиями Польши, Австралии и др.

Проведенный, на основе разработанной методики оценки экспортного потенциала, анализ выявил следующие негативные тенденции в развитии экспортного потенциала предприятий электронного машиностроения:

- крайне низкая доля предприятий электронной промышленности в структуре экспорта, тенденция к снижению этой доли;
- снижение объемов экспорта и нестабильность экспортных поставок большинства предприятий электронной промышленности (рис 2);
- прекращение экспорта продукции предприятий электронной промышленности, обладающими экспортным потенциалом (ФГУП НПП «Контакт», ФГУП «ГПО Корпус»);
- узкая географическая структура экспорта продукции предприятий электронной промышленности (табл. 3);
- недостаточное использование резервов развития экспортного потенциала предприятиями электронной промышленности (см. рис. 1).

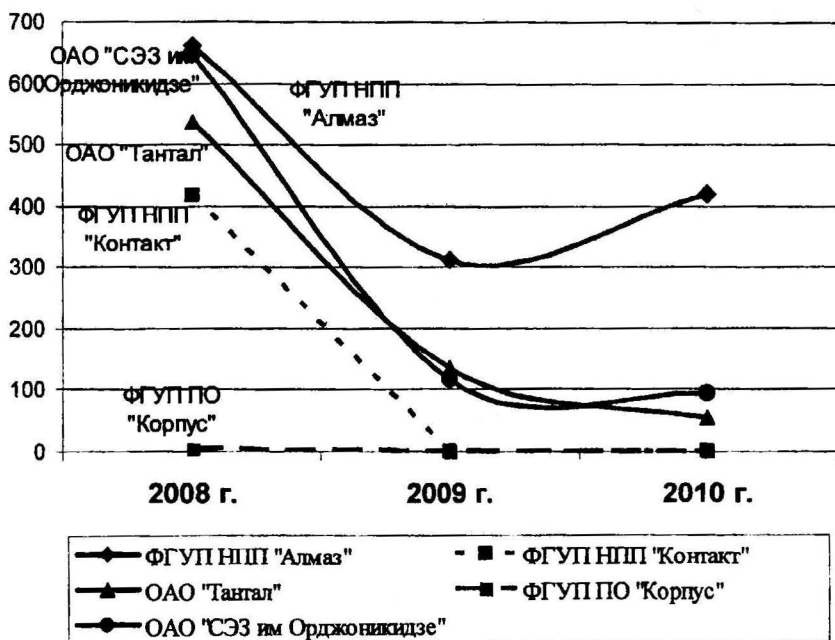


Рис. 2. Изменения объемов экспорта предприятий электронного машиностроения, тыс. дол

В основном, экспортируемая продукция электронной промышленности классифицируется в 85 товарной группе Товарной номенклатуры ВЭД «Электрические машины и оборудование». Нами было проведено исследование

баланса ввоза\вывоза данной товарной группы. Экспорт данной продукции осуществляют исследуемые предприятия. Сбор и анализ статистических данных позволил выявить, что поставки за рубеж отечественной электронной продукции составляют в среднем 30% от ввоза аналогичной продукции из-за рубежа. Очевидно, что здесь имеется резервы развития экспортного потенциала в части увеличения поставок продукции за рубеж.

Таблица 3

Товарно-географическая структура экспорта предприятий  
электронного машиностроения

Предприятие	Экспортируемая продукция (товарная позиция по ТН ВЭД)	Страна-импортер	Доля страны в экспорте предприятия, %
ФГУП НПП «Алмаз»	8540 Лампы бегущей волны (ЛБВ), их комплектующие	Китай	100
ФГУП НПП «Контакт»	8535 Вакуумная коммутационная аппаратура: контакторы; выключатели и т.д.	Азербайджан	17
		Украина	27
		Казахстан	30
ОАО «Тантал»	8540 Лампы электронные	Тайвань	26
	3916 Профиль ПВХ	Казахстан	31
	8541 Диоды СВЧ; оптопары	Украина	69
ФГУП ПО «Корпус»	8533 Потенциометр	Украина	100
ОАО «СЭЗ им. Орджоникидзе»	8502 Датчик положения; электрически вращающийся преобразователь.	Украина	100
	9014 Блок датчиков линейных ускорений		

Потенциальные возможности развития экспортного потенциала предприятий электронного машиностроения кроются в развитии прямого экспорта продукции; экспорта специфичной продукции, в том числе военного назначения или для авиакосмической отрасли, через государственные структуры; в формировании и развитии инновационно-экспортоориентированных кластеров на территории области с участием предприятий электронной промышленности; в формировании международных кооперационных проектов, в том числе с участием потенциальных партнеров из Китая, Казахстана и др.; в применении различных таможенных процедур, заменяющих прямой экспорт или импорт (процедуры переработки на таможенной территории, процедуры временного ввоза для ввоза необходимого оборудования); в развитии партнерских взаимовыгодных отношений со странами-участницами Таможенного союза и др.

На основе обобщенного опыта эффективного функционирования предприятий в экспортной сфере, разработана модель формирования и реализации экспортной стратегии предприятия, адаптированная для отечественных предприятий. Суть модели состоит в оценке экспортного потенциала предприятия и контроле эффективности реализации экспортной стратегии посредством оценки целевых показателей деятельности предприятия, относящихся к его экспортной деятельности. Данная модель позволяет провести комплексную оценку экспортного потенциала: оценить состояние предприятия (его производственный, трудовой, финансовый потенциал); оценить уровень его экспортной активности. Модель предполагает выбор экспортной стратегии на основе различных вариантов и в соответствии с установленными критериями. Контрольный этап реализации экспортной стратегии осуществляется на основе анализа целевых показателей ее осуществления.

Новизна предлагаемого подхода к формированию и реализации экспортной стратегии заключается в том, что выбор типа стратегии осуществляется в соответствии с установленными критериями. В модели также раскрывается сущность этапа разработки и реализации стратегии в отличие от существующих в научной литературе моделей, в которых фиксируется лишь факт наличия этапа реализации, но не раскрываются элементы этого этапа и их содержание.

В диссертации предложен механизм развития экспортного потенциала предприятий электронного машиностроения по основным стратегическим направлениям, в соответствии с целевой программой развития радиоэлектронной промышленности, адаптированный к нормам ВТО и условиям Таможенного союза (табл. 4).

Механизм состоит из основных стратегических направлений и элементов стимулирования и поддержки, обеспечивающих достижение целей развития на макро и микро уровне. Элементы механизма включают в себя следующие меры: снижение налогов на экспорториентированные предприятия; отмену таможенных пошлин на импорт или лизинг уникального оборудования для модернизации предприятий; стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции определенных товарных групп (в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД Таможенного союза); компенсация части процентных ставок по экспортным кредитам; использование экономических таможенных процедур переработки и временного ввоза с целью значительного снижения затрат на таможенные операции; применение международной промышленной кооперации для повышения эффективности внешнеэкономической сделки и др.

Таблица 4.

**Механизм развития экспортного потенциала предприятий машиностроения  
по основным стратегическим направлениям**

<b>Макроуровень</b>		
<b>Стратегическое направление</b>	<b>Элементы механизма</b>	
<b>1</b>	Увеличение объема продаж изделий российской электронной компонентной базы и изделий радиоэлектроники на внутреннем и внешнем рынка	Выделение и активизация государственной структуры по поддержке индустриального экспорта.
		Стимулирование экспорта товаров по кодам ТНВЭД, включающее: государственное гарантирование и страхование внешнеэкономических рисков; государственное кредитование экспорта товаров; государственное кредитование и субсидирование ориентированных на экспорт НИОКР и экспортоориентированных производств, в соответствии с нормами ВТО.
		Расширение объема финансовых ресурсов, выделяемых на развитие экспорта, с удлинением особого внимания на распределение финансовых ресурсов на периферию.
		Совершенствование таможенных процедур и мер таможенно-тарифного регулирования, включая своевременное возмещение налога на добавленную стоимость (НДС) при экспорте. Совершенствование процедуры декларирования машинотехнической продукции в части ее классификации по ТН ВЭД, определения таможенной стоимости и экспортного контроля.
		Развитие инфраструктуры ВЭД.
<b>2</b>	Сокращение технологического отставания российской электронной промышленности от мирового уровня	Налоговое стимулирование, включающее снижение основных налогов для предприятий машиностроения («налоговый маневр»).
		Снижение ставок ввозных пошлин на импорт уникального оборудования для создания или модернизации основных производственных фондов предприятий машиностроения.
		Стимулирование иностранных инвестиций отечественные в экспортоориентированные предприятия.
		Таможенные и налоговые льготы для стимулирования лизинга современного импортного оборудования.
<b>3</b>	Обеспечение возможностей для развития всех отраслей промышленности	Создание особых экономических зон и «технопарков», с участием предприятий электронного машиностроения.
		Формирование инновационно-экспортоориентированных промышленных кластеров.

Микроуровень		
Стратегическое направление		Элементы механизма
1	Обеспечение обновляемости основных фондов предприятий электронной промышленности и стимулирование создание современных высокотехнологичных производств	Применение механизмов международного лизинга при ввозе современного технологического оборудования.
		Экономические таможенные процедуры: - таможенная процедура переработки на таможенной территории для ввоза сырья и компонентов с освобождением от налогов и пошлин с дальнейшим вывозом готовой продукции за рубеж; - таможенная процедура временного вывоза для экспорта оборудования на условиях международного лизинга;
		Таможенные льготы, включающих льготное налогообложение при ввозе уникального технологического оборудования, не производимого в стране, для формирования или обновления основных производственных фондов предприятий
2	Создание крупных и эффективных диверсифицированных структур (холдинги, концерны), способных конкурировать с лучшими иностранными фирмами, работающими в области радиоэлектроники	Участие в «технопарках» ориентированных на экспорт предприятий машиностроения.
		Участие в особых экономических зонах. Формирование промышленных экспортноориентированных зон.
		Создание инновационно-экспортноориентированных кластеров или участие в деятельности последних.
		Участие в международных кооперационных процессах с зарубежными компаниями.
3	Организация производства массовой интеллектуально насыщенной и конкурентоспособной высокотехнологичной радиоэлектронной продукции	Применение субконтрактации для освоения конкурентоспособной инновационной продукции и выхода на новые рынки.
		Создание совместных инновационно-экспортноориентированных производств, с участием стратегически важных и взаимодополняющих партнеров.

Формирование промышленно-кооперационных связей со стратегически важными и взаимодополняющими зарубежными партнерами, для производства конкурентоспособной продукции на внешний и на внутренний рынок, включающее использование современных экономических таможенных процедур, способствует развитию экспортного потенциала предприятий машиностроения. Для повышения экспортного потенциала необходимо использование экономических таможенных процедур для повышения эффективности внешнеэкономических операций; создание совместных инновационно-экспортноориентированных производств; применение субконтрактации для освоения конкурентоспособной инновационной продукции и выхода на новые рынки.



В диссертации разработана структура Саратовского научно-технического технопарка, основанного на интеграции научных учреждений, осуществляющих фундаментальные исследования в области новых технологий и прикладных научно-исследовательских работ, выполняемых для наукоемких производств и ведущих предприятий электронного машиностроения области. Основными направлениями деятельности технопарка являются: организация инновационных процессов в регионе, создание малых инновационных предприятий; проведение экспертизы инновационных экспортно-ориентированных проектов; оказание информационных, консультационных, маркетинговых и других услуг предприятиям.

Формирование подобного технопарка позволит предприятиям машиностроительного комплекса повысить экспортный потенциал и увеличить объемы экспорта.

Важным фактором развития экспортного потенциала предприятий машиностроения является наличие уникального импортного оборудования и наличие в конечной продукции высококачественных импортных комплектующих, узлов и компонентов. Предприятиям машиностроения следует применять таможенную процедуру временного ввоза современного инновационного импортного оборудования на условиях международного лизинга для формирования основных производственных фондов, получая при этом условное полное или частичное освобождение от таможенных пошлин, налогов и мер нетарифного регулирования.

Это обеспечит перевооружение промышленности современным высокопроизводительным оборудованием; будет способствовать повышению конкурентоспособности выпускаемой отечественной продукции; дальнейшему развитию несырьевых отраслей экономики России; формированию и развитию экспортного потенциала предприятий машиностроения.

Предлагается применение экономических таможенных процедур переработки для развития экспортного потенциала предприятий машиностроения. Применяя таможенную процедуру переработки на таможенной территории, предприятие может использовать иностранные товары для переработки на территории таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) с освобождением от уплаты ввозных и вывозных пошлин и налогов, с условием, что продукты переработки будут вывезены в течение определенного срока в соответствии с процедурой экспорта. Таможенная процедура переработки на таможенной территории является важным инструментом экономического регулирования в целях стимулирования и поддержки развития экспортного потенциала отечественных предприятий. Таким образом повышается эффективность внешнеэкономической операции, поскольку предприятия используют в изготовлении продукции,

предназначенной для экспорта, сырье, материалы и комплектующие иностранного производства на более льготных условиях, чем при обычном импорте.

Применение подобной таможенной процедуры могло бы способствовать реализации экспортного потенциала предприятий, использование импортных комплектующих и компонентов в производстве экспортной продукции повысили бы ее качество и конкурентоспособность на внешнем рынке, а льготные условия по обложению таможенными пошлинами позволят снизить издержки.

Нами предлагается применение следующих экономических таможенных процедур для развития экспортного потенциала предприятий машиностроения:

- таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления для ввоза технологического оборудования аналогов которого не производится в стране, для формирования или обновления основных производственных фондов, по нулевым или минимальным ставкам таможенных пошлин;

- таможенной процедуры временного ввоза для ввоза технологического оборудования на условиях международного лизинга для формирования или обновления основных производственных фондов, с условным полным или частичным освобождением от таможенных пошлин, налогов и мер нетарифного регулирования;

- таможенной процедуры переработки на таможенной территории для ввоза зарубежного сырья, высококачественных компонентов и комплектующих для производства продукции на экспорт, с условным полным освобождением от таможенных пошлин, налогов и мер нетарифного регулирования;

- таможенной процедуры переработки для внутреннего потребления, для ввоза зарубежного сырья, высококачественных компонентов и комплектующих для производства продукции на внутренний рынок, с уплатой таможенных пошлин на уже переработанную готовую высокотехнологичную продукция по более низким ставкам, чем на сырье и комплектующие.

Применение данных мероприятий на практике приведет к повышению качества и конкурентоспособности конечной продукции, увеличению доли рынка и кооперационных связей с иностранными партнерами, увеличению объемов производства и экспорта. Реализация этих инструментов направлена на повышение экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса, но требует систематического количественного анализа и прогноза развития экспорта продукции машиностроения, а также контроля за результатами и эффективностью применяемых мер.

## **СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

### **ПУБЛИКАЦИИ В ИЗДАНИЯХ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ ВАК РФ:**

1. Русаков, И.А. Обоснование необходимости развития экспорта продукции отечественного машиностроения [Текст] / И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов, 2011, № 2 (36). с. 161-163 – 0,5 п.л.
2. Русаков, И.А. Основные направления реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения [Текст] / И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов, 2011, № 4(38). с. 102-105 – 0,5 п.л.
3. Русаков, И.А. Формирование экспортного потенциала [Текст] / И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов, 2011, № 5 (39). с. 106-109 – 0,5 п.л.

### **ПУБЛИКАЦИИ В ДРУГИХ ИЗДАНИЯХ:**

4. Русаков, И.А. Развитие экспортного потенциала промышленных предприятий [Текст] / И.А. Русаков. – Саратов: Изд-во Научная книга, 2011. – 3,6 п.л.
5. Русаков, И.А., Круглов, В.С. Особенности экспорта продукции отечественного машиностроения на современном этапе [Текст] / И.А. Русаков // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития современной экономики» 1-2 февраля 2011 г. Саратовский филиал НОУ ВПО «Международная академия бизнеса и управления». – Саратов: Изд-во ООО «СП-Принт», 2011. – 0,1 п.л.
6. Русаков, И.А. Развитие экспорта отечественной промышленной продукции [Текст] / И.А. Русаков // Материалы всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации» 3-4 апреля 2011 г. Саратов, Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов. с. 24-25 – 0,1 п.л.
7. Русаков, И.А., Круглов, В.С. Особенности развития отечественного инновационного экспорта [Текст] / И.А. Русаков // Материалы международной научно-практической конференции «Перспективы развития инновационной экономики» 22-23 апреля 2011 г. Саратовский государственный технический университет. – Саратов: Изд-во КУБиК, 2011. – 0,2 п.л.
8. Русаков, И.А. Развитие экспортного потенциала предприятий отечественного машиностроения [Текст] / И.А. Русаков // Социально-

экономическое развитие России. – Саратов, 2011. Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов.– 0,2 п.л.

9. Русаков, И.А. Направления реализации экспортного потенциала отечественных промышленных предприятий в рамках таможенного союза / И.А. Русаков // Таможенное дело: состояние и перспективы: материалы всероссийской научно-практической Интернет конференции 20 апреля 2011 г. Ростовский филиал Российской таможенной академии.– Ростов-на-Дону.– 0,25 п.л.

Автореферат

Подписано в печать 9. 02. 2012г. Формат 60×84 1/16

Бумага типогр. №1 Печать Riso.

Тираж 100 экз. Заказ 36 Уч.-изд. л. 1,1.

410003 г. Саратов, ул. Радищева, 89.